Влияние экономического кризиса на рынок лизинговых услуг и пути сокращения негативных последствий

Тилов А.А., к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит»,
Государственный университет управления

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы стратегии поведения лизингодателей в условиях кризиса, возможные его последствия и меры государственной поддержки участников рынка лизинговых услуг.

Ключевые слова: лизинг, финансирование, кредит.

The influence of economic recession on leasing services market and the ways of reduction of negative implications

TilovA.A., Ph.D. assistant professor of Chair of «Economics and Finances»,
Institute of Economics and Finances of State University of Management

Annotation. The article is presented the behavior strategies of lessors in a down economy, its implications and measures of State support for stakeholders of leasing services.

Keywords: finance lease, funding, credit.

Кризис – это неотъемлемая часть циклического развития рыночной экономики. С позиции предпринимателя, кризис – по своей сути ситуация, когда привычные методы ведения бизнеса не приводят к положительному результату. Снижаются обороты, падают продажи, тормозится производство, лидеры рынка и целые отрасли замирают в неопределенности.

Сокращение объема нового бизнеса (стоимости имущества) за 2015 год составило около 20%, а его номинальный объем, по оценке RAEX (Эксперт РА), не превысил 545 млрд. рублей.

Текущее состояние экономики страны привело к заморозке планов предприятий по обновлению основных фондов: инвестиции в основной капитал за прошедший год сократились на 8,4% по сравнению с 2014 годом (по данным Росстата). Лизинговый рынок, как один из индикаторов инвестиционной активности в экономике, также показал отрицательную динамику.

Необходимость развития лизинга в России становится особенно очевидной в период наступившего экономического кризиса и обусловлена, прежде всего, неблагоприятным состоянием промышленных предприятий реального сектора экономики.

Каковы же дальнейшие последствия кризиса? Для лизинговых компаний это больше угроза выживанию или шанс для развития? Конечно же, все зависит от масштаба принятых на себя обязательств. Если они в пределах доступного капитала (акционеров или работающих банков) – это шанс, если допустимо выше – есть возможность балансировки через частичную продажу прав или портфеля.

Лизинговый бизнес – один из самых устойчивых в периоды финансовых кризисов, особенно если у компании есть достаточный и хорошо сбалансированный портфель договоров лизинга. Он позволяет привлекать финансирование по изменившимся ставкам и работать дольше, чем длится острая фаза финансового кризиса.

И, тем не менее, разразившийся кризис негативно отразился как на крупных компаниях, так и на небольших лизинговых компаниях. Наиболее заметные проблемы для лизингодателей на сегодняшний день следующие:

– Неплатежи по действующим договорам лизинга.

– Снижение спроса на лизинговые услуги.

– Проблемы финансирования лизинговых сделок (повышение процентных ставок, закрытие кредитных линий, невозможность получения новых кредитов, девальвация рубля).

Безусловно, ни одну компанию данные проблемы не обошли стороной, поэтому многие из них стараются разрабатывать антикризисный планы, основными пунктами которых, как правило, являются:

– Сохранение качества лизингового портфеля на высоком уровне путем мониторинга текущего финансового состояния лизингополучателей.

Пристальное внимание следует уделять компаниям с плохим финансово-экономическим состоянием. Необходимо не допускать неплатежи по действующим договорам. Для того чтобы неплатежи по действующим договорам не могли стать еще одной проблемой, целесообразно было проводить постоянный мониторинг финансового состояния лизингополучателей.

– Сохранение действующих кредитных договоров.

Основной проблемой стало повышение процентных ставок по кредитным договорам. Однако компании при повышении ставок по кредитным договорам не должны, на сколько это возможно, повышать лизинговые платежи клиентам, жертвуя собственной маржой, чтобы в посткризисных условиях заработать репутацию надежных контрагентов и, тем самым, повысить в будущем спрос на лизинговые услуги.

Систематизируя поведение в этих условиях, можно выделить несколько моделей: принять выжидательную пассивную позицию, проявить некоторую активность с принятием мер по экономии и контролю за расходами или же через оценку возможностей закладывать основу для дальнейшего развития. Все три стратегии на сегодняшний день имеют место быть при анализе поведения участников рынка лизинговых услуг.

Первой стратегии, к счастью, придерживается меньшая часть лизинговых компаний. Бездействие в ожидании внешней помощи чревато последствиями прекращения деятельности и банкротства.

Приверженцы второй стратегии поведения разрабатывают комплекс мер по снижение капитальных вложений и операционных расходов, реструктуризации активов, продажи непрофильных активов, привлечения

стратегических партнеров и инвесторов и т.д. Но в данной стратегии поведения, несмотря на принимаемые меры и более активную позицию, есть определенные риски. Как минимум, риск потери в будущем занимаемой доли рынка.

Наиболее выигрышной моделью поведения во время кризиса является все-такистратегия развития. Главная ее особенность – через оценку ситуации и ревизию возможностей закладывать условия для завтрашнего успеха. Кризис дает возможность оценить ситуацию, накопленный багаж и свое положение с точки зрения надежности (что стоит сохранить и укрепить) и перспектив (что, где и как развивать).

Можно выделить два способа реализации данной стратегии – динамическую и статическую.

– Динамическая, или внешняя, стратегия – компания проводит активную политику во внешней среде.

Ведется поиск новых рыночных возможностей, источников роста, финансирования, освоение новых рынков и направлений, развитие новых технологий и услуг, проводятся слияния-поглощения и многое другое. Возможно, несмотря на подозрения рынка к сложным инструментам, наравне с возвратом к базовым источникам фондирования лизинговых компаний стоит задуматься над созданием новых форм и инструментов привлечения финансирования. Те есть, здесь подразумеваются активные действия для получения скорого результата по улучшению положения компании.

– Статическая, или внутренняя, стратегия – поиск новых возможностей ведется, прежде всего, внутри компании.

Это активное изменение компании для соответствия новым условиям: ревизия и поиск внутренних резервов, разработка новых товаров, услуг и инструментов, совершенствование структуры и методов управления, оптимизация продаж, расходов и тому подобное.

В условиях кризиса большую актуальность приобретает роль государства в поддержке лизинговой отрасли. Помощь государства, по нашему мнению, необходима в первую очередь лизингодателям, портфель которых полностью

состоит из лизингополучателей, которые являются субъектами малого и среднего бизнеса. Необходимо также отметить, что небольшие лизингодатели наиболее остро ощущают проблемы недостатка финансирования, а также неплатежей по действующим договорам лизинга.

Без помощи и поддержки государства сложно будет обойтись в сложившейся ситуации. И эта помощь должна выражаться в целом комплексе мер, направленных на поддержку лизингодателей, завязанных на предприятиях малого и среднего бизнеса, задействованных в сфере сельского хозяйства и производства.

Основными целями мероприятий по организации государственной поддержки малых предприятий в сфере лизинговых отношений должны являться:

– сохранение финансовой устойчивости как лизингополучателей – малых предприятий, так и лизинговых компаний, являющихся субъектами малого предпринимательства;

– облегчение доступа малых предприятий к такой форме финансирования, как финансовая аренда (лизинг);

– сохранение рабочих мест как на малых предприятиях, так и в лизинговых компаниях;

– недопущение, как минимум, снижения объема производимой лизингополучателями продукции и (или) оказываемых ими услуг;

– предотвращение банкротств среди лизингополучателей и, соответственно, лизингодателей.

Этих целей можно достичь применяя практику кредитования лизинговых компаний – субъектов малого предпринимательства; разработав и внедрив продукт предоставления обеспечения (поручительства) по обязательствам субъектов малого предпринимательства перед лизингодателями по заключаемым лизинговым договорам; предоставляя гарантии и поручительства малым предприятиям – лизингополучателям при получении финансирования через лизинг; обеспечив частичное субсидирование расходов малого

предприятия – лизингополучателя, связанные с уплатой лизинговых платежей и так далее.

На сегодняшний день уже есть примеры государственной поддержки лизинговой отрасли.

Министерство промышленности и торговли разработало и продолжает применять и в 2016 году государственную программу льготного лизинга автотранспорта, которая распространяется на сделки с коммерческими автомобилями (включая легкий коммерческий транспорт), произведенными в России. Лизинговые компании – участники программы обеспечивают лизингополучателям 10% скидки от стоимости транспорта на стадии авансового платежа. Выпадающие доходы лизингодателей компенсируются целевыми субсидиями государства. Общий бюджет программы составляет 5млрд. рублей с перспективой дальнейшего увеличения.

В рамках госпрограммы клиентам-лизингополучателям предоставляется единовременная скидка по уплате авансового платежа в размере до 10% от цены транспортного средства, являющегося предметом лизинга (субсидия составляет не более 500 тыс. рублей на одну машину, не более 10 млн. рублей на одного лизингополучателя).

Льгота действует в рамках новых сделок при сроке договора лизинга не менее 12 месяцев (в течение которых автомобиль находится в собственности лизинговой компании) при условии, что транспортные средства были произведены в 2015, 2016 годах.

Использование субсидирования лизинга в качестве антикризисных мер будет оказывать все большее влияние на объем и отраслевую структуру нового бизнеса. Запуск льготного автолизинга, субсидирование лизинга российских самолетов, государственные субсидии на возмещение части затрат по кредитам продолжат оказывать поддержку авто- и авиализингу. Ключевое влияние на лизинг высокотехнологичного оборудования в 2016 году может оказать программа Фонда развития промышленности по поддержке промышленных предприятий.

В итоге кризис может быть полезен для экономики: рынок очистится, выживут и будут развиваться помимо всего прочего и малые предприятия.

Библиографический список

1. Адамов Н. А., Тилов А.А., Лизинг 2-е издание, СПб: Питер, 2006.
2. Володин А.А. Управление финансами. Финансы предприятий. Учебник. 3-е издание – М.: Инфра-М, 2014.
3. Газман В.Д., Ценообразование в лизинге. Учебное пособие – М.: ГУ ВШЭ, 2013.
4. Газман В.Д., Лизинг. Статистика развития – М.: ГУ ВШЭ, 2008.
5. Газман В.Д., Лизинг. Финансирование и секьюритизация. Учебное пособие – М.: ГУ ВШЭ, 2011.
6. Ковалев В.В., Лизинг: финансовые, учетно-аналитические и правовые аспекты – М: Проспект, 2015.
7. Журнал Лизинг ревю, 1/2009.